Commerciale e vendite

Vendere un prodotto e conquistare un cliente

Obiettivi

Diventa un professionista della vendita, scopri quali sono i metodi, le tecniche e le strategie più efficaci per un processo di vendita efficace per acquisire nuovi clienti ma anche per consolidare il rapporto di fiducia dei clienti già esistenti.

Approfondiremo i principi di marketing e neuromarketing per creare e trasmettere una vera e propria esperienza di acquisto unica e personalizzata su ogni potenziale cliente.

Argomenti

- Il Business Model & il value proposition Canvas e Innovazione di Valore
- Il Golden Circle e il processo di fiducia del cliente
- Tecniche di comunicazione e PNL come strategia di vendita
- Presentazione dell'offerta, prodotto o servizio con la tecnica C.V.B.
- I principi di marketing e di neuromarketing per una vendita di successo
- Riconoscere i bisogni psicologici e le emozioni che guidano gli acquisti
- Cross-Sell e acquisti d'impulso
- Gestione delle obiezioni e tecniche di negoziazione
- Tecniche di fidelizzazione e carta servizi

Destinatari

Addetti alle vendite, Tecnici commerciali, Agenti di commercio, Commessi

Calendario

Un incontro a settimana, il lunedì, dalle 18.00 alle 21.00, sulla piattaforma Google Meet

DURATA TOTALE:
24 ore

NUMERO PARTECIPANTI:
8

CALENDARIO:
dal: 12/09/2022
al : 31/10/2022

TERMINE ISCRIZIONI:
06/09/2022

MODALITÀ DI SVOLGIMENTO:
WEBINAR

REFERENTE DEL CORSO:
Sara Mascellani
sara.mascellani@formart.it
0544 479811

QUOTA DI PARTECIPAZIONE:
380.00 € + IVA

Il corso sarà realizzato solo al raggiungimento del numero minimo di iscritti.
Le date potrebbero subire variazioni.

Docenti

Ferrara Marisa - Consulente Aziendale, Formatrice Senior, Esperta in Comunicazione, Motivazione e PNL. Docente MIUR. Studi di Psicologia alle spalle, ha maturato più di 15 anni di esperienza lavorativa nel mondo Retail e nella Grande Distribuzione, ricoprendo svariati ruoli: Direttore di Filiale, Area Manager, Retail Manager e Responsabile della Selezione e Formazione del personale per aziende multinazionali.